



**Cristian Lucaciu,**  
director general SBR Soletanche Bachy Fundații

Selectarea ofertelor în funcție de prețul cel mai mic este o practică des întâlnită printre dezvoltatori și antreprenori generali. Aceste oferte la preț mic pot ascunde însă diverse capcane, cum ar fi lucrări neincluse, dar necesar de executat. Cristian Lucaciu, director general SBR Soletanche Bachy Fundații, spune că momentan atât în licitațiile publice, cât și în majoritatea celor private punctajul maxim se acordă prețului cel mai scăzut, parametru care nu reflectă clar calitatea și eligibilitatea ofertei/ofertantului. În aceste condiții tendința constructorilor este de a oferta prețuri mici și apoi – contând mai mult sau mai puțin pe deficiența calitativă și/sau cantitativă a documentelor de licitație – să obțină și să deconteze lucrări suplimentare prin acte adiționale. Perioada de execuție, experiența/expertiza acestuia, respectiv “reumele” cuantificabil în ceea ce privește garanțiile oferite, relaționarea cu subantreprenorii – furnizorii ar trebui cântărite cu o pondere accentuată.

**■ Adâncimea uzuală a fundațiilor în România nu depășește 30 m. Sunt însă cazuri speciale unde sunt necesare adâncimi mai mari, până la 50 – 60 m. Făcând parte din grupul Soletanche Bachy, SBR dispune de tot know-howul necesar execuției lucrărilor în asemenea condiții. Dotările speciale pentru condiții de pământuri tari, roci, sunt reprezentate de regulă de gama de hidrofreză și foreze echipate cu dinți de rocă.**

Domnul Lucaciu dă câteva exemple de costuri “uite” în ofertele la preț foarte mic.

**a) Proiectare**

Există unele lacune ale legislativului și ale normelor de execuție. De exemplu, studiile geotehnice au obligativitatea verificării la nivelul Af (rezistența mecanică și stabilitatea terenului de fundare a construcțiilor și a masivelor de pământ). În același timp, un proiect de fundații speciale – de exemplu, incinta de pereți mulați pentru o clădire de birouri având trei - patru nivele subterane, deci o excavație generală de 10,0 - 14,0 m sau o fundare indirectă pe piloți armați având lungimi de 20,0 m – nu are această obligativitate. Ca urmare, nivelul de verificare este stabilit de beneficiar împreună cu proiectantul general, care poate astfel să renunțe la verificarea Af. Aceasta, de altfel nu reprezintă un cost foarte mare într-o investiție. Dar, în multe situații, în lipsa unui ochi avizat pot apărea ulterior probleme în exploatare, care duc la expertize și soluții de remediere costisitoare.

## Fundații speciale Ofertele devin mai atractive când nu includ toate costurile

**b) Teste și încercări**

O altă categorie de costuri uitate le reprezintă acele procedee prin care se certifică o lucrare – încercări și teste, respectiv prin care se urmărește evoluția efectelor noii construcții asupra vecinătăților și a mediului – monitorizare. De exemplu, în cazul piloților de fundare, nu se specifică clar în normativele în vigoare metoda sau procentul din cantitatea piloților care trebuie verificate din punct de vedere al integrității și continuității betonului. Decizia stă în mâna proiectantului și/sau consultantului. Aceste informații nu sunt, însă, bine definite în documentele de licitație, deși ele pot reprezenta și 10% din costul total al lucrărilor aferente.

**c) Monitorizarea**

Fenomenele de interacțiune teren - structură fiind complexe și astfel dificil de modelat în faza de proiectare, comportarea sistemelor de sprijin subliniază importanța incontestabilă a monitorizării incintelor, mai ales în mediul urban. În situațiile când acestea depășesc valorile calculate, trebuie luate acele măsuri de intervenție care împiedică evoluția deformațiilor către un grad de asigurare neadecvat. Obligativitatea monitorizării incintelor este prevăzută în normative, nu și cantitatea și frecvența lor.

**Prețul bun este cel adecvat, nu cel mai mic**

Toți dezvoltatorii își doresc un raport bun cost/eficiența lucrărilor. Dar, în lucrările private nu putem vorbi de lucrare scumpă sau ieftină, subliniază domnul Lucaciu. Prețul trebuie să fie adecvat conținutului tehnic, condițiilor financiare și garanțiilor oferite

(reciproc). Clientul nu poate fi păcălit, sau cel mult numai prima dată. O abordare corectă, cu toate cărțile pe masă, poate aduce beneficii pe termen lung în relația de încredere cu clientul. Atenționarea clientului asupra riscurilor și propunerea oportunităților de optimizare își aduc de obicei aportul dorit, mai spune domnul Lucaciu. De asemenea, clientul trebuie asigurat de buna execuție a lucrărilor, de respectarea proiectului. O practică normală este să i se prezinte beneficiarului, într-un termen fix după semnarea contractului, mai multe documente :  
 ➤ Planul calității, care conține procedurile tehnice de execuție, avizele și autorizațiile aferente, decizii, procese verbale  
 ➤ Metoda de lucru  
 ➤ Scrisori de Garanții Bancare pentru returnare avans, buna execuție (performance), rețineri. O problemă aici însă o reprezintă executarea abuzivă a garanțiilor de bună execuție oferite, în speță a garanțiilor bancare de prim rang la prima cerere, cu scop de a genera profit unor clienți care nu au ca scop continuarea activității în România, spune domnul Lucaciu. În asemenea situații după finalizarea demersurilor legale (cu durata de 2-3 ani), recuperarea acestor garanții este imposibilă. “Schimbarea legislației prin tratarea în regim de urgență a unor asemenea spețe este absolut necesară”, subliniază directorul general al SBR Soletanche Bachy Fundații. ■

